

Aus einem Holz geschnitzt:

LIT Beratung und BECHER Holzgroßhandel entwickeln Branchen-ERP für den Holzgroßhandel

Als die hagebau-Kooperation ihren Gesellschaftern 2020 bekannt gab, die ERP-Eigenlösung Prohibis zu 2026 auf eine andere Plattform zu wechseln, war in der BECHER Unternehmensgruppe schnell klar: Ein modernes ERP-System muss her, das nicht nur die Spezifika des mittelständischen Holzgroßhandels vollumfänglich abdeckt, sondern auch in der Lage ist, Produktionsprozesse mit den entsprechenden Datenflüssen abzubilden – und das die altbewährten Datenmodelle beim Umstieg genauso mitnimmt wie die Mitarbeitenden. Zu viele Wünsche? Mitnichten: Eine Entwicklungspartnerschaft von BECHER mit dem IT-Beratungshaus LIT macht es möglich. Die ersten Prototypen auf Basis von Proalpha ERP sind erprobt und bewähren sich bereits. Anfang 2026 steht der Go-live in der ersten BECHER Niederlassung, dem Holzbearbeitungszentrum in Maintal (HBZ Plus GmbH), als Tochter der BECHER Gruppe an.

Highlights im Projekt

Maßgefertigtes ERP für den mittelständischen Holz- und Baustoffhandel:

Branchen-Know-how und Proalpha Expertise mit einer schlagkräftigen Entwicklungspartnerschaft.

1

Gewohnte ERP-Lösung auf neuem Level:

Proalpha als technologische Basis erleichtert die Datenmigration beim Umstieg von Prohibis auf das neue System.

2

Geringer Schulungsbedarf und enorme Nutzerakzeptanz:

Bewährte Datenmodelle und Benutzerführung in modernem und komfortablem Gewand.

3

Flexibilität und Zukunftssicherheit:

Geschäftsprozesse im ERP mit wenig Aufwand an künftige Änderungen individuell anpassbar.

4



Kunde:

Holz mit Zukunft

BECHER.



Branche:

Holzgroßhandel und Holzbearbeitungszentrum (HBZ)



> 400 Mitarbeiter



14 Standorte

in Hessen, Niedersachsen, Nordrhein-Westfalen, Rheinland-Pfalz und dem Saarland



> 100 Mio. € Umsatz/Jahr



Holz mit Zukunft

BECHER. IN ZAHLEN:

Lagerfläche gesamt:	> 100.000 m ²
LKW Fuhrpark:	> 70
Produktsortiment:	> 30.000 Artikel
FSC/PEFC-Zertifizierung:	alle Standorte
Ausstellungsfläche gesamt:	> 10.000 m ²

Mit 14 Standorten in Deutschland bedient BECHER Bauherren, Handwerk und Handel.

Traditionsbewusstsein und Innovationskraft gehen für die BECHER Unternehmensgruppe Hand in Hand: Stets am Puls des Marktes hat sich das Familienunternehmen seit seiner Gründung vor über 85 Jahren zu einem führenden Holzhändler in Deutschland entwickelt – mit 14 Niederlassungen, einer breiten Produktpalette mit mehr als 30.000 Artikeln und einer Lagerfläche von über 100.000 m². Dabei bedient BECHER Bauherren genauso wie das Holzverarbeitende Handwerk, die Industrie und den Handel – schwerpunktmäßig im Bereich Innenausbau, aber auch im konstruktiven Holzbau. Zusätzlich fertigt das HBZ Plus für seine gewerblichen Kunden Möbel, Messe- und Halbfertigteile sowie Plattenzuschnitte vom Einzelstück bis zur Serie. Eine Bestandsüberwachung in Echtzeit, die enge Vernetzung der Niederlassungen sowie der eigene Fuhrpark ermöglichen es, die Kunden innerhalb von 24 Stunden mit Lagerware zu bedienen. Das digitale Rückgrat dahinter bezog BECHER seit 2011 als Gesellschafter der hagebau: Prohibis, eine ERP-Eigenlösung für den Baustoffhandel. Diese nutzt Proalpha ERP als technologische Basis, ist aber in die Jahre gekommen.

„Wenn einen das gewohnte ERP-System verlässt, ist das schon eine Herausforderung“, erinnert sich Dirk Dröge, Projektleiter ERP bei BECHER, an die Nachricht. „Auch wenn der eine oder andere Prozess nicht ganz astrein war, waren wir mit Prohibis durchaus verwöhnt, und das

System hat unsere Anforderungen gut abgedeckt. Daher fassten wir den Entschluss, so weit wie möglich an dem Guten der alten Lösung festzuhalten – und diese technologisch auf ein neues Level zu heben.“

”*Das ERP-System Prohibis auf Proalpha Basis hat unsere Anforderungen gut abgedeckt. Daher fassten wir den Entschluss, so weit wie möglich an dem Guten der alten Lösung festzuhalten – und diese technologisch auf ein neues Level zu heben.*

Dirk Dröge, Projektleiter ERP bei BECHER

Proalpha als bewährte ERP-Basis beibehalten

Die Vorsondierungen ergaben, dass Proalpha auch weiterhin die ERP-Basis liefern sollte. Dadurch versprach sich BECHER zum einen eine leichtere Datenmigration, da Prohibis mit vergleichbaren Datenbankstrukturen gearbeitet hatte. „Wir müssen ja Artikelstammdaten, Kundenstammdaten, Lieferantenstamm-

daten, Konten und Finanzbuchhaltungsstammdaten ins neue System übertragen, inklusive Bewegungsdaten, Statistiken usw. Bei jedem anderen ERP-System müssten wir all dies vorher übersetzen. Da haben wir es mit Proalpha jetzt spürbar leichter“, erläutert Dirk Dröge.



Zum anderen finden sich die Anwender durch die gewohnte Benutzerführung im neuen ERP-System nahtlos wieder – in Proalpha Version 9.4 freilich in einem deutlich modernisierten Erscheinungsbild. Das bedeutet schon im Vorfeld des Softwarewechsels mehr Akzeptanz seitens der Mitarbeitenden und minimiert den zu erwartenden Schulungsaufwand.

Und: Proalpha deckt im Gegensatz zu anderen ERP-Anbietern, die Branchenlösungen für den Holzhandel anbieten, auch die Produktion ab – durch eine inte-



Neben dem Holzhandel deckt die Lösung dank integrierter Produktionsplanung auch die Produktion ab.



„Die kurzen Kommunikationswege und den direkten Austausch mit den Entwicklungsdesignern schätze ich sehr. Wir sprechen eine Sprache.“

grierte Produktionsplanung. Diese optimiert automatisch die Ressourcen und berechnet einen abgestimmten Gesamtproduktionsplan. Aus BECHER-Sicht ein enormes Plus, um durchgängige Datenströme künftig in der gesamten Unternehmensgruppe zu gewährleisten.

ERP-Know-how trifft Holzhandelsexpertise

Gleichzeitig sollte die neue Lösung wie bisher aber auch die besonderen Anforderungen des Holzgroßhandels abbilden – von Aufmaßlisten, Maßgewinn- und -verlust über die Preisfindung bis hin zu branchenspezifischen Schnittstellen, etwa zur Zuschnittoptimierungssoftware Schnitt-Profi(t) oder zu imos, der 3D-CAD/CAM-Software für Holzverarbeiter und Planer. Und auch die Datenströme zwischen BECHER als Gesellschafter der hagebau sollten unterbrechungsfrei beibehalten werden. „Für einige Lieferanten fakturiert uns die hagebau zentral, und diese Eingangsrechnungen sollen uns auch künftig per Datenstrom erreichen“, erläutert Dirk Dröge.

Trotz der komplexen Anforderungen fand sich schnell ein passender Realisierungspartner: Über einen persönlichen Kontakt kam Dirk Dröge ins Gespräch mit Oliver Lüders von der LIT Beratung GmbH, selbst studierter Holztechniker – und Geschäftsführer des ersten zertifizierten Proalpha Implementierungspartners. Nicht zuletzt die gemeinsame Begeisterung für den natürlichen Werkstoff Holz weckte auf beiden Seiten den Pioniergeist. Kurzerhand krempelte man die Ärmel hoch und bündelte das gemeinsame Know-how in den Bereichen ERP, Holzhandel und -verarbeitung zu einer Entwicklungspartnerschaft. Das Ziel: eine moderne und zukunftsfähige ERP-Branchenlösung für den mittelständischen Holzgroßhandel.

Branchen-ERP für den Holzgroßhandel

„Bereits im Vorprojekt, als wir die Prozesse in Vertrieb, Einkauf, Rechnungskontrolle und Finanzbuchhaltung aufgenommen haben, war der Geist unserer Entwicklungspartnerschaft spürbar: Die kurzen Kommunikationswege und den direkten Austausch mit den Entwicklungsdesignern schätze ich sehr. Wir sprechen eine Sprache“, berichtet Dirk Dröge.

Entsprechend viel ist inzwischen in Prototyp 2 der LIT Lösung umgesetzt und getestet: Sobald der Vertrieb mit seinen Kunden ein

Projekt in imos geplant hat, fließen die erforderlichen Daten ins ERP-System, in dem ein Angebot inklusive Stücklisten, Arbeitsplan und voraussichtliche Lieferzeit erzeugt wird. Ist der Auftrag erteilt, dann wird im ERP ein Produktionsauftrag erzeugt, der per Laufkarte sämtliche Prozessschritte durchläuft – von der automatischen Disposition, Materialbestellung und Lagerentnahme über Maschinen- und Ressourcenplanung, Zuschnitt und Montage bis zur Verpackung, Versand und schließlich Rechnungsstellung. Die erforderlichen Buchungen in der Finanzbuchhaltung, auf den Kunden- und Lieferantenkonten, im Warenbestand sowie in der GuV und Bilanz sowie der Kostenrechnung erfolgen automatisch im Hintergrund.

Preisfindung und Lieferantenkataloge: Bestens informierter Vertrieb

Besonders spürbar ist die Freude am partnerschaftlichen Sparring auf dem Weg zur optimalen Branchenlösung, wenn es verzwickelt wird. Da wäre zum Beispiel die Preisfindung: „Wir haben eine sehr heterogene Kundenklientel – kleine und große Handwerksbetriebe, Viel- und Wenigkäufer, lange und kurze Frachtwege. Der eine Verarbeiter benötigt vorwiegend Türen, der andere Bo-



„Die Vielzahl unserer Produkte und Kundenbeziehungen in einem vernünftigen Preis-Konditionen-System abzubilden, war eine große Herausforderung.“



Einblick in die Zukunft: Auf der internen Hausmesse stellte BECHER die neue ERP-Lösung vor und weckte großes Interesse der Mitarbeitenden.

denbeläge. Weitere Spezialisierungen unserer Kunden müssen berücksichtigt sein – vom Messebau bis zum Ladenbau, vom Bauschreiner bis zum Küchenspezialisten – vom Zimmerer bis zum Garten- und Landschaftsbauer. Hinzukommt, dass wir unterschiedliche Regionen beliefern und in denen gelten mitunter verschiedene Preisinformationen. Die Vielzahl unserer Produkte und Kundenbeziehungen in einem vernünftigen Preis-Konditionen-System abzubilden, war eine große Herausforderung.“

Noch ein Highlight des neuen Holzhandels-ERP: Lieferantenkataloge liest BECHER über vorgefertigte CSV-Tabellen in das ERP ein, sodass dem Vertrieb alle für den Verkauf erforderlichen Produktinformationen aktuell im externen Artikelstamm vorliegen.

Wiedererkennungseffekt auf neuem Level: Der Prototyp überzeugt

Schon Anfang 2026 wird die BECHER Tochter HBZ Plus mit der neuen ERP-Lösung für den Holzgroßhandel live gehen: Das Holzbearbeitungszentrum in Maintal. Und wenn auch hier alle Prozesse

und Datenströme wie gewünscht laufen, rollt BECHER das System in sämtlichen Niederlassungen aus – als Intercompany-Lösung erfüllt Proalpha alle Voraussetzungen dafür.

„Die Kollegen freuen sich jetzt schon auf die Systemumstellung. Was den Benutzerkomfort angeht, ist ein Quantensprung erfolgt!“

Dirk Dröge sieht dem Ganzen sehr gelassen entgegen: „Als wir den Prototypen bei unserer internen Hausmesse den Kolleginnen und Kollegen gezeigt haben, waren sie direkt begeistert. Sie haben sich in der neuen Benutzeroberfläche gleich zurechtgefunden und freuen sich jetzt schon auf die Systemumstellung. Was den Benutzerkomfort angeht, ist ein Quantensprung erfolgt – von skalierbaren Schriftgrößen in den Bearbeitungsfenstern bis hin zu den sogenannten Szenarien, die sich benutzerspezifisch oder für Benutzergruppen definieren und immer wiederkehrende Tätigkeiten einfach darstellen lassen.“

Als ERP-Verantwortlicher schätzt er die Flexibilität, die ihm die neue LIT Lösung

gibt: „Ein ERP-System ist wie ein Diorama, durch das eine Modelleisenbahn fährt. Der Echtbetrieb bringt immer wieder neue Ideen, was man umbauen und optimieren könnte. LIT versetzt uns in die Lage, kleinere Anpassungen – etwa an

Formularen – selbst vorzunehmen, ohne einen Dienstleister hierfür beauftragen zu müssen.“ Gleichzeitig hat der umtriebige Projektleiter schon die nächsten Entwicklungsstufen der neuen

LIT Lösung vor Augen, etwa den Einsatz der REST API für eine bidirektionale Kommunikation, sodass beispielsweise die Mitarbeiter im Außendienst auch per Smartphone auf Bewegungs- und Artikeldaten zugreifen können. Features, die das Branchen-ERP für viele Holzgroßhandelsunternehmen attraktiv machen dürften.

„Als zukunftsorientiertes Unternehmen freuen wir uns, aktiv zur Weiterentwicklung der LIT Branchenlösung für den Holzgroßhandel beizutragen. Wir können unsere Erfahrungen gezielt einbringen, um praxisnahe und zukunfts-fähige Prozesse zu gestalten“, ergänzt Dirk Dröge. ■



GEMEINSAM. VORAN.

Mit dem zertifizierten Proalpha Dienstleister zur erfolgreichen Planung und Implementierung Ihres ERP-Systems.



LIT Beratung GmbH
Hans-Sachs-Straße 1
91074 Herzogenaurach
T +49 911 376746-1000
info@lit-beratung.com
www.lit-beratung.com